

评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
					116-20分
					10-15分
					5-9分
					3-4分
					0-2分
					28-30分
					24-27分
					20-23分
					15-19分
					10-14分
					5-9分
					0-4分
					18分
明确、表述清楚。					作用: 是否深刻理解客户终生价值对企业的重要性, 是否观点、分析深刻且综合背景资料、见解独到等。按0/3/5/7分评分
背景分析扣4					反映现象描述完全正确5分, 如何看待该现象5分。 客户分级管理的意义4分, 高效的管理措施6分, 没有结合案例分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。
	合计				100分

评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措辞与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
	客服前的准备 (20分)	20分	10-15分		
		要求: 能很清楚地概括出特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 结构严谨、文笔通顺, 符合字数要求, 内容基本上能反映出服务的特色。 文句较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求, 内容	5-9分		
	工作任务 (95分)	客户沟通技巧 30分			
24-27分		目标客户明确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			
20-23分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			
15-19分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了四点			
10-14分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了三点			
5-9分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了三点			
		客户沟通注意 25分			
		客户分类管理 20分			
		反映现象描述完全正确5分, 如何看待该客户分级管理的意义4分, 高效的管理措施6分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。			
	合计		100分		

评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
	客服前的准备 (20分)	20分	10-15分		
		20分	5-9分		
24-27分	工作任务 (55) 分	30分			
20-23分		30分			
15-19分		30分			
10-14分		30分			
5-9分		30分			
	客户沟通技巧	25分			
	客户价值计算	20分			
	客户分类管理	20分			
	合计				100分

备注: 是否条理清晰、表述清楚!

现象5分。

能6分, 没有结合案例背景分析扣4行给分。

客户价值计算

25分

备注: 是否条理清晰、表述清楚!

反映现象描述完全正确5分, 如何看待该客户分级管理的意义4分, 高效的管理措施, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。

100分

评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
	客服前的准备 (20分)	20分	10-15分		
		20分	5-9分		
24-27分	工作任务 (55) 分	30分			
20-23分		30分			
15-19分		30分			
10-14分		30分			
5-9分		30分			
	客户沟通技巧	25分			
	客户价值计算	25分			
现象5分。	客户分类管理	20分			
能6分, 没有结合案例背景分析扣4行给分。					
	合计		100分		

评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
	客服前的准备 (20分)	20分	10-15分	5-9分	
	工作任务 (55分)	客户沟通技巧 30分			
	24-27分	目标客户明确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			
	20-23分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			
	15-19分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了四点			
	10-14分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了三点			
	5-9分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了二点			
	客户分类管理 20分	反映现象描述完全正确5分; 如何看待该客户分级管理的意义4分; 高效的管理措施, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。			
	合计				100分

评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
	客服前的准备 (20分)	20分	10-15分	5-9分	
	工作任务 (55分)	客户沟通技巧 30分			
24-27分		目标客户明确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			
20-23分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			
15-19分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了四点			
10-14分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了三点			
5-9分		目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了二点			
		客户价值计算 25分			
		客户分类管理 20分			
		反映现象描述完全正确5分; 如何看待该客户分级管理的意义4分; 高效的管理措施, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。			
	合计				100分

--	--

--	--

LVSEHPIN
绿色食品

XISHIGAODIAN
西式糕点

BINFENSHIJIE
缤纷世界



西式蛋糕





首页 关于我们 公司产品 联系我们



新品上市

护肤系列

彩妆系列



©版权所有 米糖日化



-
-
-



www.bopu.com

Hit Summer Design

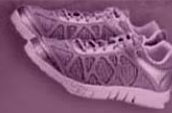
WWW.HITSUMMER.COM

客服

关于我们 服务 价格 联系我们

www.bopu.com

普拉 来袭



[首页](#) > [帆布鞋](#) > [运动鞋](#) > [休闲鞋](#) > [拖鞋](#) > [其他](#) [帮助中心](#)

QQ在线





~~356~~ ¥199



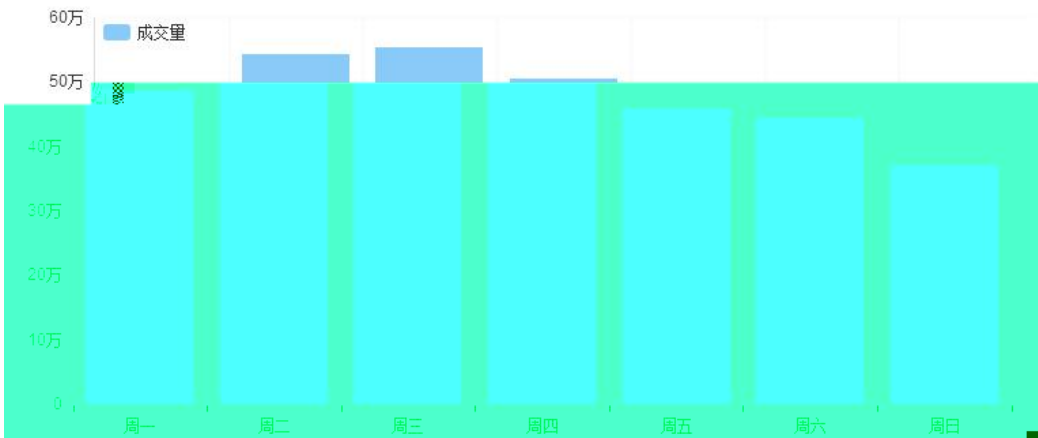


--	--	--	--	--	--

--	--

2016年05月上架时间分布

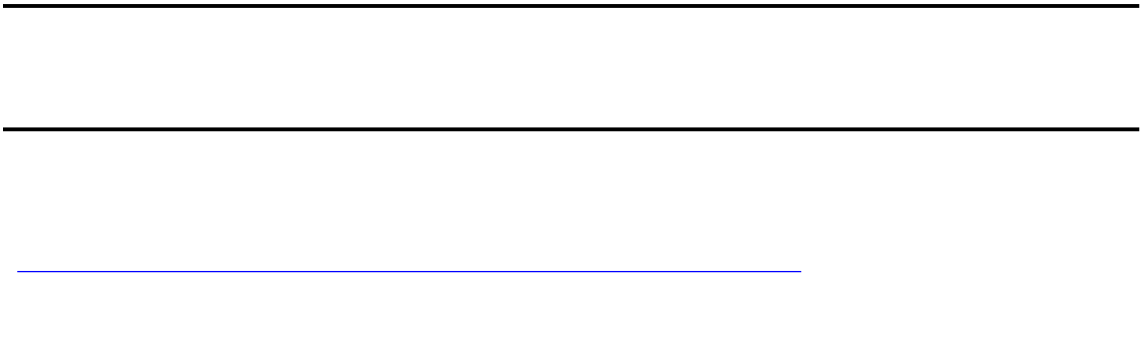
【女装/女士精品-连衣裙】[点击下载](#)



--	--

--	--





商城正品 铂金骑士V9健康电子
烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价

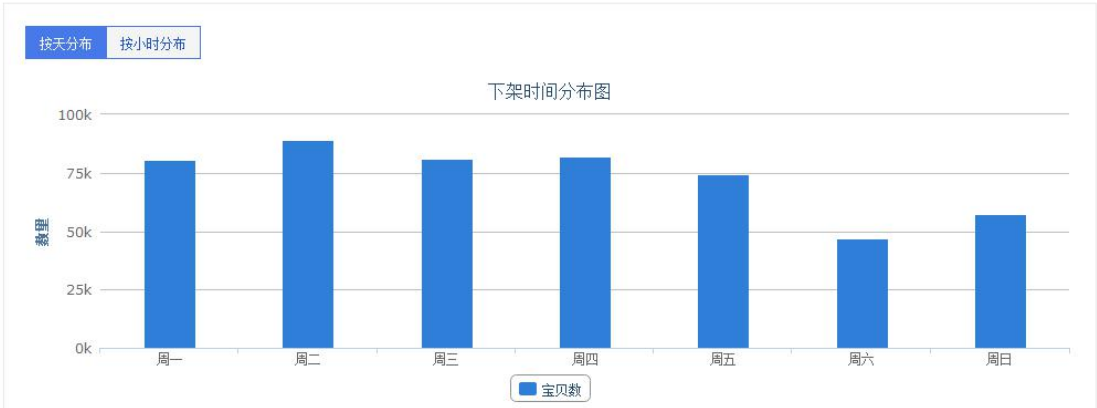


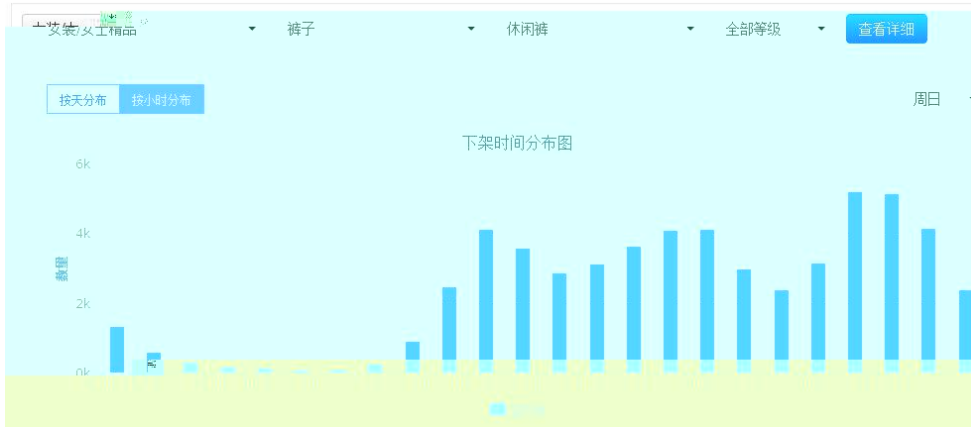
--	--	--	--

--	--	--	--

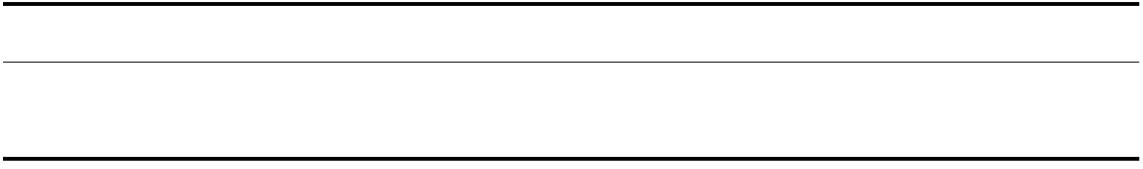
--	--

女装/女士精品











--	--



--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--



- -

--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--

--

--

--

--

公司动态

新闻视频

行业信息



2017湖南环境标志新春年会

带着与家人团聚的喜悦，带着对新一年公司发展的憧憬，2017年2月6日农历正月初十

法国驻武汉总领事馆商务处事务...

9月1日下午，法国驻武汉总领事馆商务处商务领事马修(Mathieu BUCHET)一行，在湖

湖南环境入选“2016年湖南省..

根据《湖南省贯彻〈中国制造2025〉建设制造强省五年行动计划（2016-2020年）

			ba d		ALEXA

--	--

XTE 兴元自动售货机
XINGYUAN 集生产、研发、销售为一体的专业从事自动售货机厂家

销售热线: 0731-81820822 全国统一电话: 400-100-2229

SALE

[网站首页](#) [关于兴元](#) [产品体验](#) [渠道招募](#) [云平台](#) [经典客户](#) [行业解决方案](#) [联系我们](#) [淘宝店铺](#)

点击咨询

在线客服

在线留言

XTE 兴元自动售货机
XINGYUAN 集生产、研发、销售为一体的专业从事自动售货机厂家

热烈庆祝兴元新三板挂牌上市

			ba d		ALEXA

--	--

--

化工溶剂技术引领者

20年专注化工溶剂技术，让世界更绿色

[查看详情](#)



			ba d		ALEXA

— — —

Changsha Zhengya Chemical co., LTD
长沙正亚化工有限公司

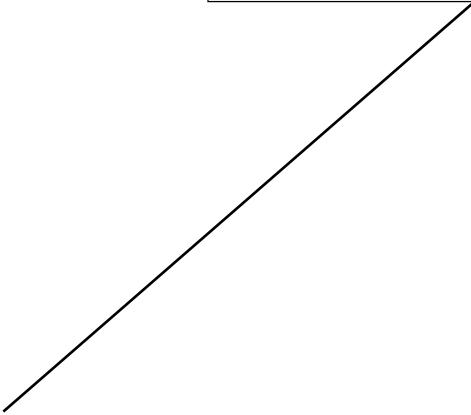
正亚首页 | 公司简介 | 行业动态 | 产品动态 | 技术支持 | 客户留言 | 联系我们

今天是2019年4月

在线咨询
ONLINE CONSULTATION

--	--

			ba d		ALEXA





--	--

			ba d		ALEXA

SEO

			ba d		ALEXA

--	--

您好，欢迎进入光华士科技有限公司官网！

智慧黑板 | 音响系统



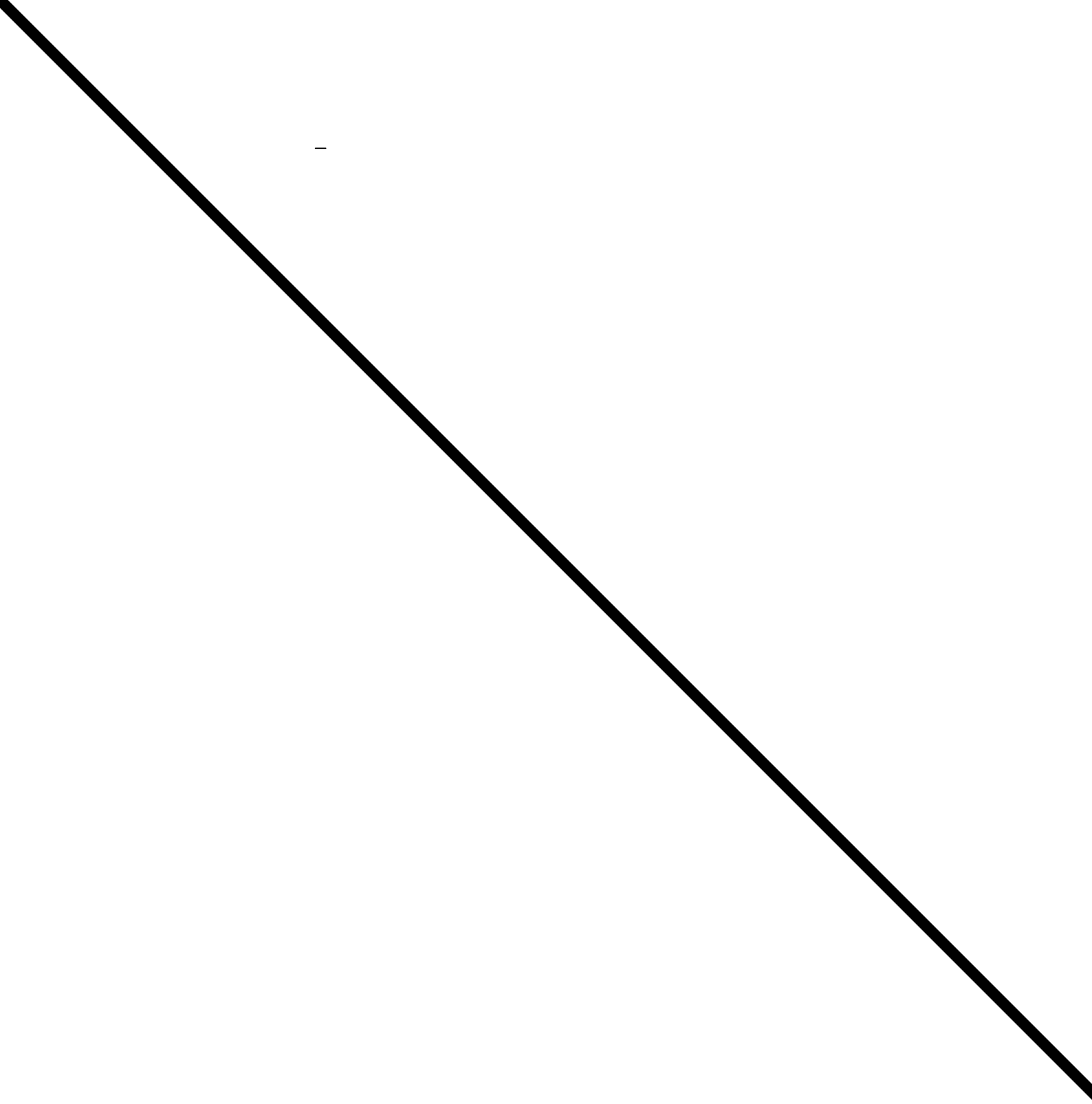
光华士科技
GUANGHUASHI TECHNOLOGY

400-999-3868

24h总监服务：13574889357



			ba d		ALEXA



-

--	--

			ba d		ALEXA

--	--

			ba d		ALEXA

--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--



藥者當付全力 醫者當問良心

中华老字号

光大传统
再造辉煌

1 2 3 4 5

			ba d		ALEXA

--	--

—w) 20—m) 1—0 0 0% (AS (A I K v

-

-

